



Revue d'économie industrielle

116 | 4e trimestre 2006
Varia

Le micro-crédit en Europe

L'action forcément conjointe des marchés et de la collectivité ?

Jacques De Bandt et Maria Nowak



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/rei/445>
DOI : 10.4000/rei.445
ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2006
ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Jacques De Bandt et Maria Nowak, « Le micro-crédit en Europe », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 116 | 4e trimestre 2006, mis en ligne le 03 mai 2011, consulté le 30 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/rei/445> ; DOI : 10.4000/rei.445

Ce document a été généré automatiquement le 30 avril 2019.

© Revue d'économie industrielle

Le micro-crédit en Europe

L'action forcément conjointe des marchés et de la collectivité ?

Jacques De Bandt et Maria Nowak

- 1 Le développement de la micro-finance ou des micro-crédits est aujourd'hui devenu un enjeu de concertation et de coopération internationales. Au point que, pour en faire prendre conscience, les Nations unies ont lancé, l'année dernière, une semaine internationale de promotion du micro-crédit.
- 2 Pourquoi cet intérêt pour le micro-crédit ? Pourquoi cette promotion internationale ? La raison en est simple : le micro-crédit n'est apparu que depuis relativement peu de temps, et demeure très insuffisamment développé, par rapport à ce qu'on estime être les besoins.

I. — Les paradoxes du micro-crédit

- 3 Il existe en effet un paradoxe, important, qui tient en quelques observations simples :
 - — le crédit en général est, on le sait, un rouage essentiel au sein des systèmes de production : il conditionne la possibilité pour les producteurs de faire les investissements nécessaires. Encore faut-il que les crédits soient accessibles dans de bonnes conditions et, pour cela, que les marchés de crédit, très spécifiques, fonctionnent de manière efficace ;
 - — par ailleurs, on sait aussi que les activités productives ne sont pas seulement le fait de grandes et moyennes entreprises, mais aussi de PME et de TPE : c'est-à-dire de tout un tissu de très petites unités, dont la contribution, en termes d'emplois comme de valeur ajoutée, est partout significative. En fait, 92 % des entreprises européennes sont des micro-entreprises (moins de dix salariés), sans parler du secteur informel croissant dans un grand nombre de pays. Il en est d'autant plus ainsi que, dans la période actuelle, les grandes entreprises ayant tendance à mettre l'accent sur des rationalisations extrêmes plutôt que sur des créations d'emplois, ce sont les tissus de micro-unités qui sont susceptibles d'assurer les créations d'emplois nécessaires, plus particulièrement dans le secteur des services ;
 - — comme les grandes et moyennes entreprises, ces micro-unités ont besoin de crédits pour investir et fonctionner, même si elles ont recours à des méthodes de production moins capitalistiques. Les micro-crédits (c'est-à-dire des crédits de faible ampleur) sont

manifestement des apports très importants, en fait indispensables, pour le développement de ces micro-unités de production, partout dans le monde ;

- — lorsque, quittant le niveau macro-économique, on descend plus bas, au niveau micro-économique et plus encore au niveau des personnes en situation de précarité (un quart de la population active en France), on ne parle plus que du surendettement. Nous vivons dans une société dans laquelle, tandis que les médias attisent en permanence le désir de consommer, 60 millions de personnes en Europe vivent en dessous de la ligne de pauvreté. Les taux pratiqués sur les crédits à la consommation¹ peuvent monter relativement haut, jusqu'à 18 ou 19 % ;
- — le micro-crédit n'existait pas il n'y a pas très longtemps de cela (disons une trentaine d'années, pour fixer les idées), et ne s'est donc développé que très récemment. Il n'atteint qu'une proportion relativement faible des acteurs potentiellement intéressés : 100 millions de personnes dans le monde environ par rapport à un marché potentiel d'un milliard ou plus. Le taux de pénétration en Europe est encore plus faible, même si le taux de croissance est là aussi très rapide ;
- — dans nombre de cas, malgré ces besoins non satisfaits mais faute d'émergence spontanée de l'offre, le développement des micro-crédits – il est vrai, surtout au profit de populations déshéritées ou démunies – s'est fait à travers des initiatives citoyennes bénéficiant d'aides plus ou moins systématiques de la collectivité et du secteur bancaire ;
- — par contre, aujourd'hui, mêmes les banques commerciales, fonctionnant selon des logiques de rentabilité, s'intéressent à ces marchés et y pénètrent assez systématiquement ;
- — élément de paradoxe supplémentaire : malgré les enjeux macro-économiques et sociaux qu'il représente, le micro-crédit demeure (en tout cas en France) fortement défavorisé par un contexte institutionnel et administratif excessivement contraignant.

- 4 Le paradoxe tient donc au fait que les besoins en matière de micro-crédit, correspondant eux-mêmes à des potentiels de développement importants, sont loin d'être satisfaits.
- 5 Pourquoi ce paradoxe ? Comment expliquer le non-accès au crédit pour les « petits » ? Qu'est-ce qui a changé ? Comment les choses pourraient-elles évoluer ?
- 6 L'objectif de ce papier est de discuter des conditions de faisabilité du micro-crédit en France et plus généralement en Europe ou dans les pays développés.

II. — Quelques précisions préalables

- 7 Il faut commencer par clarifier un certain nombre de points, pour bien situer notre propos.
- 8 D'abord, essayons de donner une définition du micro-crédit. Même si l'objectif n'est pas ici de donner une définition « ferme et définitive », il faut quand même essayer de préciser ce dont nous parlons. Car le terme est utilisé dans des sens assez différents, plus ou moins extensifs, d'où résultent un certain nombre de malentendus.
- 9 Il s'agit bien entendu de crédit : la logique du crédit veut que le bénéficiaire du crédit paie les intérêts et respecte l'échéancier des remboursements fixés contractuellement. En l'occurrence, ce crédit est destiné à financer une activité, ce qui exclut donc le crédit à la consommation². Et il s'agit de crédits de montants faibles à très faibles, dits « micro ». Mais il y a plus : la problématique en jeu est de faire accéder au crédit des gens qui n'y ont pas normalement accès – c'est donc une question de public, constitué principalement de

demandeurs d'emploi – ce qui implique des modalités et instruments particuliers, par exemple en matière de garanties et d'accompagnement.

- 10 Il faut souligner ensuite que, de ce fait (du fait de la clientèle visée), le micro-crédit inclut, par définition, une dimension sociale.
- 11 Lorsqu'on parle de micro-crédit ou de micro-finance, on retrouve, de manière très systématique, la référence à la lutte contre la pauvreté. L'idée du micro-crédit est venue de là : la Grameen Bank est le symbole de la réussite du micro-crédit comme moyen d'aider les pauvres. En Europe, le terme de pauvreté peut en la matière être remplacé par celui d'exclusion, tant par rapport au marché du travail que par rapport aux banques.
- 12 La microfinance n'est-elle pas marquée de façon quasiment indélébile par cette origine ? Même si la réponse est positive, peut-on néanmoins parler de micro-crédit indépendamment de toute référence à un objectif social ?
- 13 On sait bien que, par la suite, sont intervenus de nombreux débats opposant, plus ou moins frontalement, ceux qui (à l'origine) parlent principalement de développement et de réduction de la pauvreté et ceux qui (de plus en plus) parlent essentiellement de microfinance selon une logique de marché ou, ce qui revient largement au même, opposant ceux qui parlent principalement d'aider des populations en difficulté et ceux qui cherchent surtout à étendre les champs de rentabilité des capitaux.
- 14 Bien entendu, ils peuvent converger, dès lors qu'il s'agit toujours d'étendre l'accès au crédit qui est source d'initiative et de créativité, donc d'activité et d'emplois. Mais, à la limite, l'opposition devient au contraire irréductible, lorsque la viabilité du micro-crédit devient dépendante de taux extrêmement élevés, devenant usuriers ou prédateurs.
- 15 Sauf pour celles qui se situent aux extrémités du spectre et ne pensent qu'en termes d'aide aux plus démunis, ou qu'en termes de marchés solvables et efficaces, toutes les institutions de microfinance ne vivent-elles pas forcément (au moins dans la phase actuelle de développement de l'économie capitaliste) ce type d'opposition, voire de contradiction ? Mais cette contradiction ne constitue-t-elle pas l'une des dimensions incontournables de la réalité, qu'il faut par conséquent prendre comme elle est ?
- 16 Enfin, nos propos concernent essentiellement, sinon exclusivement, les pays développés. Si le plus gros de la littérature sur le sujet (par exemple celle de la Banque mondiale) concerne de fait les pays en développement, notre discussion concerne les pays développés, à partir en particulier du cas de la France et de l'Europe. Or les conditions et modalités de fonctionnement du micro-crédit diffèrent fortement entre les pays en développement et les pays développés. La contradiction, dont il est question ci-dessus, est plus difficile à surmonter dans les pays industriels que dans les pays du Sud, où le volume des opérations est infiniment plus grand, les contraintes institutionnelles et les coûts plus faibles, et la rentabilité du capital investi plus élevée.
- 17 Nous parlons donc de crédit, mais plus particulièrement d'accès au crédit pour ceux qui en sont exclus, et cela dans le cas de pays comme la France.

III. – Des logiques différentes, des intérêts différents en jeu

- 18 Il a été question, plus haut, de contradictions et de paradoxes. C'est que des logiques différentes sont à l'œuvre, tandis que les intérêts des acteurs peuvent diverger. Commençons par les logiques différentes qui sont à l'œuvre.
- 19 Il y a évidemment une logique fonctionnelle. Pour faire quelque chose (dans l'ordre de la production), il faut soit posséder déjà des ressources financières importantes, soit (presque obligatoirement) pouvoir accéder à du crédit. La question est dès lors de savoir comment se construisent et se rencontrent les offres et demandes de crédits, et qui peut en effet, comment et à quelles conditions, accéder à quels types de crédits ?
- 20 Il y a ensuite une logique d'allocation des ressources : dès lors que les ressources nécessaires (en l'occurrence en capital) sont limitées (ou considérées comme telles), la question se pose de savoir comment les répartir et les utiliser au mieux. Cette allocation des ressources peut se faire administrativement (par exemple, selon des critères de besoin) ou selon une logique de marché (d'efficacité ou de rentabilité), étant entendu que les marchés se sont généralement, en la matière, avérés être très incomplets et très imparfaits. Jusqu'à un passé relativement récent, les imperfections étaient telles que ces marchés n'arrivaient pas à exister (cas typiques d'échecs de marché ou « market failure »).
- 21 Il y a aussi, parallèlement, la lutte contre la pauvreté et l'exclusion, qui affectent des masses importantes de populations, et donc une logique de développement, dont ces masses de populations sont exclues. La logique ici est celle de la prise en charge de leur développement par les acteurs de base, sur le terrain, décentralisés et démunis, de plus en plus considéré comme la seule vraie voie du développement.
- 22 En sens inverse, on retrouve évidemment dans ces domaines des logiques d'exploitation et d'usure, des détenteurs de capitaux profitant de la faiblesse ou de l'état désespéré de leurs interlocuteurs, pour les exploiter. De tout temps, il a fallu protéger les petits contre l'usure, qui a pratiquement toujours existé.
- 23 Derrière cela, on retrouve des intérêts plus ou moins différenciés.
- 24 Il y a bien entendu les intérêts des apporteurs/offreurs (sauf à établir une distinction entre eux) de ressources financières : leur intérêt est d'en maximiser, ou au moins d'en optimiser la rentabilité, étant entendu que cette rentabilité peut être assurée selon des voies différentes : grâce à des coûts de distribution faibles, des taux d'intérêt élevés, ou des risques réduits, ou une combinaison de tout cela et, en plus, l'intérêt indirect en termes d'image ou d'apport de clientèle future.
- 25 Il y a bien entendu aussi les intérêts des demandeurs/utilisateurs du crédit à des fins d'investissement : leur intérêt est prioritairement d'avoir accès au crédit et ensuite de l'obtenir dans les meilleures conditions possibles (taux, durée, garanties...). Encore faut-il qu'ils soient capables d'utiliser correctement ce crédit³.
- 26 Mais il y a aussi les intérêts collectifs de l'économie ou de la société, prise dans son ensemble. Le crédit est un rouage essentiel dans le fonctionnement d'une économie (il en a pratiquement toujours été ainsi), qui conditionne l'activité, donc les niveaux d'emplois et de revenus. Si des acteurs, qui pourraient développer une activité productive, ne le

font pas faute d'accès au crédit, il y a là un manque à gagner pour la collectivité, qui peut être considérable (surtout dans des circonstances de sous-emploi ou de chômage)⁴.

- 27 Si des logiques et des intérêts différents se côtoient, la ligne de convergence majeure est celle de la création de conditions de rentabilité dans l'octroi de crédits assurant à la fois lutte contre le chômage et création d'activités.

IV. — Les faits tels qu'en eux-mêmes, parfois surprenants

- 28 On sait aussi un certain nombre de choses intéressantes.

- 1. Les taux d'intérêt, même élevés, ne semblent pas être un handicap sérieux, dans la mesure où s'agissant de prêts de faible montant et de durée courte, ils ne pèsent guère en valeur absolue sur le compte d'exploitation de l'entreprise, même si à partir d'un certain niveau ils peuvent exercer un effet de rationnement et limiter plus ou moins fortement le crédit distribué. Certaines études suggèrent même que ce sont les organismes qui pratiquent des taux élevés (parmi les plus élevés) qui réussissent le mieux. Il faut évidemment relativiser. Il faudrait déjà s'entendre sur les critères de réussite auxquels on se réfère. Par ailleurs, ce sont des observations contingentes, dans des circonstances de temps et de lieu donnés, et qui ne sont pas forcément extrapolables. Mais on peut évidemment comprendre que lorsque l'accès au crédit est totalement bouché, c'est cet accès qui est prioritaire, et que, dans ces conditions, les taux soient moins décisifs.
- 2. À l'autre extrémité en quelque sorte, les taux très faibles, à la limite nuls, avec tous les dangers de mélange des genres entre crédit et don que cela comporte, ne paraissent pas favoriser le développement des activités qui en bénéficient. Bien entendu, ce n'est pas simplement le fait que les taux d'intérêts soient faibles qui est en jeu, mais l'ensemble du « modèle » (un modèle de don plutôt que d'efficacité économique ?) dans lequel s'insèrent ces octrois de crédits (très) subventionnés. Il s'agit cependant de nouveau d'observations contingentes.
- 3. Les expériences menées, dans des espaces de temps et de lieux différents, montrent que les micro-crédits – dans une très large proportion à des populations démunies – font l'objet de taux de remboursement généralement élevés. L'argument selon lequel le risque de non-remboursement de petits prêts à des personnes démunies serait plus élevé n'est pas tenable au vu des faits.
- 4. L'expérience montre qu'en Europe, comme ailleurs, l'esprit d'entreprise est la chose du monde la mieux partagée et que, d'une façon générale, ceux qui sont pratiquement illettrés réussissent aussi bien que ceux qui ont fait des études supérieures, dans des créneaux, bien sûr, différents et sous réserve d'un minimum d'accompagnement facilitant la sortie de l'exclusion et du chômage.
- 5. Il semble bien y avoir une corrélation significative entre d'une part l'importance (quantitative et qualitative) des systèmes d'appuis aux acteurs ou entreprises⁵ et d'autre part la réussite de ces derniers, que ce soit en termes de développement de leur activité, ou en termes de taux de remboursement de leur prêt. L'inverse eut été quelque peu déconcertant (encore que l'on puisse imaginer que les systèmes d'appui s'intéressent a priori aux plus démunis, dont la probabilité de réussite serait a priori plus faible). Compte tenu cependant de l'extrême hétérogénéité des systèmes d'appuis⁶, il est urgent d'en savoir plus sur la nature et l'efficacité de ces systèmes et de leurs interventions pour pouvoir être sûr de tirer de ces observations les conclusions qui s'imposent⁷.

- 6. Si les fonds ou organismes créés spécialement aux fins de donner des garanties pour les emprunteurs ont ou semblent avoir des résultats très satisfaisants, les garanties obtenues par la mobilisation de réseaux familiaux ou locaux, paraissent avoir encore davantage d'impact de développement, du fait de l'implication de davantage de personnes dans le jeu.
 - 7. Depuis toujours, les taux d'intérêt des crédits ont été d'autant plus faibles que la taille de l'emprunteur augmentait et que le volume du prêt augmentait, d'une part parce que les plus gros emprunteurs offrent (ou semblent offrir) davantage de garanties et d'autre part parce que des économies d'échelle jouent dans le traitement des dossiers et la gestion du risque associé.
- 29 Ces faits montrent que, globalement, « cela marche » : l'esprit d'entreprise n'est pas en défaut, les taux d'intérêts (au contraire d'une logique de gratuité) ne gênent pas trop, les micro-crédits sont régulièrement remboursés. Il faut ajouter deux éléments plus collectifs : le rôle des systèmes d'appui et les garanties qu'offrent les mobilisations familiales ou locales.

V. – Une relation de service « réciproque » ou « inversée » ?

- 30 Il faut essayer de pousser plus loin l'analyse des particularités de l'échange qui se noue dans l'octroi d'un crédit, mais en examinant surtout le cas particulier des personnes démunies qui n'arrivent précisément pas à accéder à ces crédits. On essaiera par la suite d'identifier les exigences à satisfaire pour que l'octroi de crédit puisse se faire.
- 31 Ainsi qu'il a été dit plus haut, c'est bien de crédit que nous parlons (à l'exclusion de dons ou subventions) : la mise à disposition, par le prêteur, d'une certaine somme, le plus souvent, mais pas forcément, à des fins spécifiques, avec la double obligation, pour l'emprunteur, de payer les charges (intérêts et frais éventuels) et de rembourser dans les délais prévus. Il faut donc qu'en regard de flux de dépenses (de remboursement et d'intérêts) prévisibles dans le temps, l'emprunteur soit assuré, avec une probabilité suffisante, de flux de revenus correspondants.
- 32 Ce contrat liant l'emprunteur et le prêteur est un contrat d'échange : comme les contrats habituels de vente, de location, de service... il y a échange d'un service, d'un bien, ou de l'usage d'un bien, contre paiement. Dans tout échange, se pose la question de savoir ce que l'on va recevoir exactement en contrepartie de ce que l'on livre ou fournit. On parle généralement, à cet égard, de la « qualité » du produit : celui-ci a un certain nombre de spécifications observables, mais il a aussi un certain nombre de caractéristiques non (directement) observables et/ou de dimensions qualitatives (qualité intrinsèque des matériaux ou des informations utilisées, résistance et durée de vie, énergie requise et déployée, degré d'adaptation aux besoins spécifiques, ... etc.). Il est entendu que la connaissance que l'on peut en avoir peut être accrue par la circulation d'un certain nombre d'informations, tirées de l'expérience (marque ou réputation, informations comparatives, bouche à oreille...), tandis que la qualité peut être plus ou moins garantie. Au-delà de tout cela, il faut bien faire confiance.
- 33 Dans certains cas (ceux de produits relativement simples, d'achats répétitifs, de marchés très informés...), on sait à peu près exactement à quoi s'en tenir : la qualité est quasi certaine. Dans d'autres cas au contraire (ceux de produits systémiques complexes, d'achats uniques, de marchés très spécialisés...), on connaît mal la qualité du produit. On

en sait en tout cas beaucoup moins que ce qu'en sait l'autre partie à l'échange : l'« asymétrie de l'information » entre les deux parties est complète. Sauf donc à arriver, par divers moyens plus ou moins efficaces, à réduire cette asymétrie et à accroître la connaissance que l'on peut avoir de la qualité du produit, les risques possibles sont ou peuvent paraître tels que l'on préfère s'abstenir.

- 34 Qu'en est-il dans le cas du crédit ?
- 35 Dans le cas du crédit, dans la mesure où le prêteur dépend du bon vouloir de l'emprunteur pour être remboursé, nous avons à faire à une relation de dépendance « réciproque » et en réalité aussi à une asymétrie « inversée ».
- 36 Le prestataire de service – le prêteur – met donc à disposition, contre paiement, une certaine somme d'argent pour un temps. Le prêt lui-même, défini en unités monétaires homogènes, et payable selon des formes définies par contrat, est certain. La question de la « qualité » du produit, pour l'emprunteur, se limite en réalité à la facilité de l'accès et aux modalités du prêt et de son remboursement.
- 37 Par contre, pour le prêteur, si le montant (remboursement et intérêts) à recevoir (variable selon les taux, les durées, la prise en charge de frais...) est fixé par contrat, la « qualité » de cette contrepartie n'est pas certaine. En d'autres termes, le prêteur n'est pas sûr de ce qu'il va recevoir.
- 38 Nous sommes typiquement dans des situations d'asymétrie de l'information entre le prêteur et l'emprunteur, mais le plus gros de cette asymétrie est inversée. L'emprunteur reçoit des unités monétaires ayant cours légal. Le prêteur n'est pas sûr d'obtenir la contrepartie. Il ne possède pas suffisamment d'informations que ce soit sur les caractéristiques de l'emprunteur, qui est plus ou moins bon, fiable ou honnête, ou que ce soit sur la capacité et la volonté de l'emprunteur de faire tout ce qu'il faut pour réussir dans son activité et obtenir les recettes lui permettant de rembourser son emprunt. Dans le premier cas, il y a risque d'« anti-sélection » : on n'a ni les critères ni les informations suffisantes pour bien choisir, pour sélectionner les bons et refuser les mauvais, ce qui peut conduire à des phénomènes de rejet d'emblée de l'ensemble d'une population d'emprunteurs par les institutions prêteuses. Dans le second cas, il y a risque d'« aléa moral » : rien ne permet de savoir, voire de contrôler, si et dans quelle mesure l'emprunteur va faire ce qu'il faut. Il est entendu que ces deux risques sont souvent fortement liés.
- 39 Et ceci conduit – ou peut conduire – à l'absence pure et simple de marché : le prêteur, ayant trop de mauvais emprunteurs, n'arrive pas à rentabiliser son activité. Il peut essayer d'accroître ses informations sur l'emprunteur, ou d'obtenir des garanties plus ou moins importantes. Mais cela ne résout pas pour autant le problème.
- 40 On avait tendance à considérer, traditionnellement, que les micro-crédits n'étaient pas et ne pouvaient pas être rentables, pour une série de raisons se combinant ou se substituant l'une à l'autre :
- – des taux de remboursement trop faibles,
 - – en raison de risques d'« anti-sélection » trop importants et de coûts trop élevés pour les réduire,
 - – ou des capacités trop limitées des emprunteurs et l'impossibilité de compenser les risques d'« aléa moral »,
 - – des taux d'intérêts trop élevés exerçant un effet de rationnement excessif, se traduisant par des volumes de crédits octroyés insuffisants.

- 41 Sans doute faut-il ajouter une sorte de sous-estimation a priori, des capacités d'initiative et de création des populations démunies.

La situation était donc, schématiquement, la suivante :

- — les grandes et moyennes entreprises n'avaient guère de problème d'accès au crédit, même si les conditions du crédit, elles, variaient selon leur « santé » reconnue. Les pratiques de rating se sont généralisées ;
 - — les PME se trouvaient dans une situation en quelque sorte intermédiaire : elles avaient généralement accès au crédit, mais à des conditions assez strictes (parmi lesquelles des garanties réelles), soumises au bon vouloir discrétionnaire des prêteurs, exerçant des contrôles très réguliers ;
 - — sauf dans le cas d'entrepreneurs aisés, les très petites unités de production n'avaient guère accès à des crédits à l'investissement, au point que la création de micro-entreprises en était rendue difficile, voire souvent impossible.
- 42 En d'autres termes, au fur et à mesure où nous passons des grandes entreprises aux PME, puis aux très petites unités, les éléments d'imperfections des marchés sont de plus en plus prononcés, au point de faire disparaître les marchés de crédits pour les très petites unités. Déjà pour les PME, cet état des choses est très insatisfaisant, trop de disparitions d'entreprises étant liées à de mauvais fonctionnements du crédit : trop nombreux sont les cas, dans lesquels les banques coupent les crédits à une PME sous prétexte qu'elle va ou risque d'aller mal, la prévision et la coupure des crédits ayant l'effet autoréalisateur de faire que l'entreprise va en effet mal.
- 43 Mais nous parlons ici des très petites unités, pour lesquelles les marchés de crédit sont encore assez largement inexistant. Les imperfections liées aux asymétries de l'information (avec la double conséquence de l'anti-sélection et de l'aléa moral) se traduisent par des « échecs de marché » caractérisés.

VI. — Quelles sont les conditions de viabilité de tels marchés ?

- 44 L'hypothèse de base – hypothèse qui semble assez plausible, encore que difficile à étayer⁸ – est qu'existent – au niveau des micro-entreprises, existantes et potentielles – de nombreux besoins de crédits d'investissement non satisfaits, qui correspondent à des opportunités importantes et des projets individuellement et socialement utiles, et donc des volumes de demandes potentielles importants. Si tel est le cas, la question est de savoir comment organiser la rencontre des offres et des demandes potentielles.
- 45 Une première question concerne la demande ou, du moins, l'information des demandeurs potentiels. Les enquêtes, pour partielles qu'elles puissent être, font ressortir que la proportion des personnes potentiellement concernées, qui ne sont pas au courant des possibilités et opportunités offertes par le micro-crédit ou qui de toute manière considèrent que cela ne peut pas les concerner (pour des raisons d'accès, de coûts...) est tout à fait considérable. Autant le crédit à la consommation et, à un moindre degré, le crédit immobilier, sont connus, autant pourrait-on dire le crédit à l'investissement est méconnu.
- 46 Il y a donc là un premier enjeu : la connaissance des opportunités conditionne la formation de la demande. Et compte tenu des intérêts collectifs en jeu – les potentiels de

création d'emplois par la micro-entreprise et donc le micro-crédit – la diffusion de cette connaissance des opportunités devrait retenir davantage l'attention des autorités.

- 47 Il faut pour arriver à atteindre les demandeurs potentiels, les informer et les convaincre des nouvelles opportunités qui leur sont ouvertes – chose difficile, parce qu'ils ne sont que trop habitués à se voir refuser l'accès au crédit et qu'à force d'être exclus, beaucoup ont perdu confiance en leurs propres capacités de réussir⁹.
- 48 Mais c'est du côté de l'offre que se situent ensuite les problèmes : pour accroître la rentabilité et susciter l'organisation d'une offre effective, plusieurs voies sont a priori possibles :
- – augmenter les garanties, réelles ou personnelles, apportées par les emprunteurs,
 - – augmenter les taux d'intérêt,
 - – réduire les risques d'« anti-sélection » : en requérant davantage d'informations, en intensifiant les procédures de sélection,
 - – réduire les risques d'« aléa moral » : en assurant davantage de suivi, voire de soutien aux micro-entreprises emprunteuses.
- 49 Au-delà, les solutions ne peuvent venir que de l'extérieur :
- – améliorer l'environnement institutionnel du micro-crédit et des micro-entreprises,
 - – bénéficier de subventions, ou d'accès à des fonds de garantie, publics ou privés,
 - – bénéficier de lignes de crédit à des conditions plus favorables que celles du marché,
 - – obtenir une prise en charge, financière ou bénévole, de l'accompagnement des micro-entreprises.
- 50 Bien entendu ces solutions sont déjà en partie pratiquées par les IMF (Institutions de Micro-Finance), qui ont ainsi réussi à intéresser les banques et à permettre à nombre de créateurs de micro-entreprises d'accéder pour cela au micro-crédit. La question ici est de savoir si l'on peut aller plus loin, jusqu'où et comment ?
- 51 Passons rapidement en revue ces différentes possibilités. Pour simplifier, les solutions présentées sont classées en trois catégories correspondant à trois niveaux successifs d'intervention et d'apports en faveur du micro-crédit.
- 1) L'augmentation des garanties fournies par les emprunteurs ne figure ici que pour mémoire, du moins en ce qui concerne les garanties réelles, tant les possibilités en la matière paraissent limitées, pour ne pas dire nulles. Sauf exceptions bien entendu. Les garanties basées sur la solidarité du groupe, telles qu'elles sont pratiquées dans les pays du Sud, sont difficiles à pratiquer en Europe où les liens de solidarité ont été brisés (en particulier par l'exode rural). On est donc réduit à des cautions de voisinage¹⁰ ou à l'accompagnement qui, s'il a pour fonction d'aider le client à réussir, crée, en même temps, un lien de confiance.
 - 2) La question des taux est plus difficile¹¹. Ainsi qu'il a été dit précédemment, l'accès au crédit semble prioritaire par rapport au niveau des taux. Ceci dit, si l'accès est assuré et surtout si l'on veut développer un véritable marché, les taux reprennent forcément leur importance. Des taux trop élevés grèvent bien entendu les coûts de l'emprunteur et peuvent devenir excessifs. L'effet de rationnement risque d'éliminer une partie des candidats. Ce qui va à l'encontre de la création d'un véritable marché¹².
 - 3) On peut évidemment chercher à rendre les procédures d'informations plus approfondies et la sélection plus rigoureuse, de manière à éliminer les « mauvais » candidats. En fait, on sait que, sauf à alourdir fortement les procédures et les coûts, on arrive vite à la limite de ce

que l'on peut faire utilement en la matière. Les demandeurs peuvent eux-mêmes apprendre à se jouer de la sélection.

- 52 Si l'objectif poursuivi est la viabilité et la rentabilité de ces marchés en tant que tels, il n'existe qu'une seule voie possible. À condition que les demandeurs potentiels soient dûment informés des possibilités d'accès au crédit, il faut pour cela mettre au point et développer les procédures de sélection et de suivi adéquates, de manière à réduire les asymétries de l'information, qui se sont avérées rédhibitoires dans le passé.
- 53 Les vraies solutions semblent plutôt consister en l'allègement des procédures en les centrant davantage sur l'évaluation du risque, l'adaptation des outils d'aide à la décision à la création et au développement des entreprises¹³, et le développement des nouvelles technologies qui peuvent encore réduire les coûts de gestion.
 - 4) Les perspectives semblent plus importantes en ce qui concerne la possibilité de renforcer les capacités de l'emprunteur à rembourser. Le prêteur peut en effet, allant nettement au-delà de son simple rôle de fournisseur de crédits, essayer d'aider l'emprunteur dans le développement de son activité, de manière à augmenter les chances de solvabilité et de remboursement. Mais, ce faisant, s'il accroît éventuellement la proportion des bons emprunteurs, il augmente aussi ses coûts et diminue d'autant sa rentabilité, sauf à augmenter ses taux, ce qui nous ramène au point 2 ci-dessus.
- 54 Il semble difficile en la matière, sauf à faire des expériences tant soit peu systématiques, de savoir quelles sont les bonnes méthodes et les degrés souhaitables ou utiles de telles interventions d'accompagnement. Il n'est pas évident qu'il soit possible de concevoir et mettre en œuvre des pratiques de formation et d'accompagnement qui permettent de faire augmenter les taux de remboursement proportionnellement plus que les coûts.
- 55 Faisons le point. Ces premières solutions correspondent en gros à ce qui existe. Les IMFs et les banques, de manière complémentaire, arrivent à étendre l'accès au crédit au profit de populations démunies de demandeurs d'emplois. C'est un premier niveau d'apport : le marché du crédit fonctionne, mais grâce à l'apport des IMFs.
- 56 Si tout se passe bien, on peut arriver à accroître les populations des demandeurs effectifs et à sélectionner, parmi celles-ci, des emprunteurs relativement fiables. Une partie au moins de ceux-ci auront accès au crédit et développeront utilement, pour eux-mêmes et pour la société, leur activité productive.
- 57 Mais on n'aura fait qu'étendre quelque peu le marché de crédit aux PME vers une nouvelle couche, d'une certaine manière privilégiée, de petites entreprises, en l'occurrence de TPE. Elles auront accès au crédit, mais dans les conditions quelque peu insatisfaisantes des PME.
- 58 Il faut donc aller plus loin. Mais si on veut aller plus loin, des « apports extérieurs » sont indispensables. Cela n'est pas absurde, dans la mesure où le crédit est à la fois un bien privé, appartenant aux actionnaires des banques, et un bien public, dans la mesure où les externalités sont particulièrement fortes, et l'absence de financement peut conduire à l'existence de « trappes de pauvreté ». Force est de reconnaître que, dans certains cas, et notamment dans celui de la défaillance du marché, l'intervention des pouvoirs publics (qu'il s'agisse des collectivités locales, de l'État ou de l'Europe) est pleinement justifiée et économiquement, sinon financièrement, justifiée.
 - 5) Améliorer l'environnement institutionnel du micro-crédit et des micro-entreprises. Cette intervention de la collectivité devrait, de toute manière, commencer par des améliorations significatives au niveau de l'environnement institutionnel et réglementaire du micro-crédit

et des micro-entreprises. Car il n'est évidemment pas pensable que l'on puisse d'une part chercher à favoriser le micro-crédit et d'autre part maintenir certaines des contraintes existantes, sans justifications réelles. Il s'agit de la lourdeur des cotisations sociales (d'autant plus grande que l'activité est plus réduite)¹⁴, des complexités administratives (par exemple en matière de passage du statut de chômeur ou allocataire de minima sociaux à celui de travailleur indépendant), du manque de fonds propres ou quasi-fonds¹⁵, du manque et du coût élevé des locaux professionnels, et du financement éparpillé de l'accompagnement¹⁶.

- 6) On pourrait imaginer de faciliter le fonctionnement de ces marchés et la possibilité d'atteindre des minima de rentabilité, moyennant l'octroi de subventions, permettant de couvrir une partie des coûts de fonctionnement.

59 Ce ne sont certes pas les justifications qui manquent. Il suffirait par exemple de se référer à la différence de coût entre la couverture du chômage ou des minima sociaux et le coût de l'aide à la création d'entreprise par les demandeurs d'emploi, pour justifier, compte tenu des intérêts collectifs en jeu, des subventions permettant de renforcer l'aide à la création d'entreprise.

60 Mais l'octroi de subventions n'est pas vraiment d'actualité, par les temps qui courent : la mode en est passée, depuis longtemps. Et de toute manière, trop nombreux sont, aujourd'hui encore, les politiques qui ne croient pas sérieusement ni suffisamment à la contribution à l'activité et à l'emploi des micro-entreprises.

- 7) Des lignes de crédit à des conditions privilégiées. Plutôt que de parler de subventions, récurrentes, il s'agirait de permettre d'accéder à des lignes de crédit privilégiées, par la constitution de fonds, publics ou de solidarité, dont les revenus serviraient à alimenter des micro-crédits¹⁷.

61 Entendons-nous bien. Il ne s'agit pas ici de rentrer dans une logique de gratuité, mais de créer les conditions de viabilité des marchés de micro-crédits.

62 Faisons une fois de plus le point. À ce deuxième niveau, les possibilités d'extension de l'accès au crédit au profit de populations démunies sont accrues, cette fois moyennant des contributions et apports financiers extérieurs, qui changent, à due proportion, les données des calculs. Les possibilités offertes semblent néanmoins devoir demeurer assez limitées.

63 Et on est sans doute encore loin du compte. Compte tenu des enjeux, il faut donc aller encore nettement plus loin.

- 8) Mais, pour cela, il faut aller jusqu'au bout de la logique de développement des micro-entreprises, et assurer la prise en charge collective de la formation et l'accompagnement de la micro-entreprise. Compte tenu, encore une fois, des enjeux macro-économiques, sociaux et humains, il faut que la collectivité assure les conditions de base nécessaires, en matière de formation et d'accompagnement, pour que tous les demandeurs d'emplois, suffisamment motivés et volontaires, puissent accéder au micro-crédit. D'une certaine manière, le micro-crédit est à la fois cause et effet : il est évidemment cause, en ce qu'il conditionne et permet les investissements que requiert l'activité à développer ; et il est effet, en ce que le demandeur d'emploi, rendu capable (par les formations et l'accompagnement) de développer une activité rentable, peut aussi de ce fait accéder au micro-crédit.

VII. – Des exigences en matière de formation et d'appui

- 64 Si l'objectif est donc de créer des micro-entreprises, des activités et des emplois tous azimuts, il faut pouvoir aller plus loin et rendre le crédit accessible à des catégories plus larges de populations, y compris de populations relativement démunies. Il faut pour cela que puissent être systématiquement renforcées les capacités et chances de réussite des créateurs de micro-entreprises. Que ce soit en les formant, de manière tant soit peu systématique, ou que ce soit en les aidant, ou, de préférence, en faisant les deux (qui ne sont pas vraiment substituables). Le niveau de compétence est sans doute la variable unique qui permet de faire passer ces marchés de la non-viabilité à la viabilité.
- 65 Il s'agit là non seulement de compétences professionnelles – pour certains métiers, comme par exemple, le commerce ambulant ou le ramassage de la ferraille, le niveau de formation requis peut être très simple¹⁸ – mais aussi de la capacité de gérer les choses : de prendre les décisions qui s'imposent, de gérer son temps et les relations avec les autres acteurs, de surmonter les multiples obstacles, en particulier administratifs, comme les contraintes spécifiques liées à chaque métier, de comprendre ce qui se passe dans l'environnement de l'entreprise, et de faire face à la surtaxation du travail par le biais de cotisations sociales inadaptées.
- 66 Parlant de formation en gestion, il faut faire ici une petite parenthèse pour souligner un paradoxe assez étonnant. Alors que les sciences de gestion – dans les universités, les écoles de commerce, les sociétés de conseils... – ont développé des méthodes de gestion plus sophistiquées les unes que les autres et que les cursus en la matière occupent de nombreuses années de formation, on tend à considérer que, lorsqu'il s'agit de gérer une petite unité de production, il faut et il suffit d'un peu de bon sens. S'il est vrai que les enjeux ne sont pas les mêmes, par contre les TPE doivent satisfaire pas mal d'exigences semblables. Cette idée du « bon sens » ne relève-t-elle pas du même a priori, déjà mentionné, qui consiste à sous-estimer les réalités des TPE ? Ce qui n'est évidemment pas très sérieux.
- Mais revenons à la formation.
- 67 Des apports de formation systématiques paraissent indispensables. Si les motivations sont importantes, si dans bien des cas divers éléments d'expérience, dans des domaines variés, peuvent s'avérer utiles, on ne peut faire l'impasse de formations plus ou moins systématiques. Comme cela ne s'invente pas, les micro-entrepreneurs ont manifestement besoin de formations de base dans les diverses fonctions de l'entreprise.
- 68 Il ne faut pas perdre de vue le fait que, simultanément, la formation est logiquement de nature à réduire également les risques d'aléa moral : une meilleure connaissance de l'environnement économique-institutionnel par les emprunteurs et des risques associés à la dissimulation des bénéfices doit les inciter à « mieux » se comporter.
- 69 Tout un ensemble de structures d'appui existe d'ores et déjà, qui sont susceptibles d'aider les micro-entreprises, souvent de manière bénévole ou à coûts réduits. Si l'on en croit cependant certaines études récentes, qui confirment l'expérience de terrain, ces structures d'appui sont peu connues des intéressés, peu utilisées, et les moyens dont elles disposent sont très insuffisants¹⁹. Il y a donc là – en matière de formation, comme en matière d'appui – un énorme chantier ouvert, qui reste pour l'instant quelque peu en

déshérence.

La question est en effet de savoir qui rend ce service et/ou qui paie.

- 70 Si l'objectif est de rendre le crédit accessible aux populations les plus larges, tout en assurant la viabilité du marché, force est d'introduire des modifications plus importantes dans la prise en charge de ces services de formation et d'appuis, qui doit être assurée par la collectivité.
- 71 Il s'agit en effet, à bien y regarder, de fonctions qui devraient relever typiquement de la collectivité (nationale ou locale, et y compris le bénévolat). La formation professionnelle, et en particulier la formation professionnelle de base, relève de l'éducation nationale : il s'agit ici, ni plus ni moins, que de mettre la population en état de disposer des éléments de formation nécessaires en vue de créer et faire fonctionner une micro-entreprise²⁰. Il s'agit bien entendu aussi de la formation professionnelle permanente. Et les systèmes d'appuis, trop souvent considérés comme des pis-aller pour compenser des faiblesses trop criantes, ne devraient en quelque sorte n'être que le prolongement pratique, sur le terrain, des formations et apprentissages dispensés. Il est entendu que les exigences de formation concernent surtout les jeunes, tandis qu'une partie plus importante de la formation des adultes peut se faire sur le terrain. Et comme les temps de formation ne peuvent être pris sur l'activité des micro-entreprises, il faut évidemment prévoir, immédiatement avant la création, des temps rémunérés et disponibles à cet effet.
- 72 Une remarque importante s'impose toutefois : on sait qu'en matière de formation, en particulier de formation professionnelle, on rencontre sur les marchés, à tous égards très imparfaits, le meilleur et le pire²¹. Parlant donc de formation et d'accompagnement, encore faut-il que l'on soit en mesure de concevoir, de mettre en place et de développer les services de formation et d'accompagnement adéquats. C'est un enjeu considérable et, compte tenu de la difficulté, il serait urgent de s'atteler à la tâche consistant à concevoir et développer les types de services de formation qui sont requis.

VIII. — Peut-on conclure ?

- 73 En schématisant ainsi les choses, l'objectif est d'essayer de clarifier les choix importants auxquels il faut faire face :
- — la situation qui a pratiquement toujours existé consiste à laisser le marché à lui-même. Elle débouche sur une impossibilité : on n'arrive pas au seuil de rentabilité, et les micro-entreprises n'avaient pas accès au crédit ;
 - — dans une première ébauche de solution, les organismes de crédit s'intéressent à ces marchés et s'appuient sur les organismes de micro-crédit, essentiellement pour augmenter les nombres de candidats sélectionnables. Les banques s'y retrouvent, la collectivité aussi, mais partiellement, tandis que nombre d'acteurs n'ont toujours pas accès au crédit. C'est en gros la situation actuelle ;
 - — dans une deuxième ébauche de solution, la collectivité, les banques et les institutions de micro-crédit coopèrent davantage encore pour accroître les ressources et améliorer les conditions de fonctionnement du micro-crédit. Ce qui conduirait sans doute, sur la base de règles améliorées et de dépenses accrues, à une nouvelle extension, mais somme toute limitée, des populations concernées. Il ne s'agit en somme que d'une version (plus ou moins) améliorée de la solution précédente ;

- — dans la troisième solution, la collectivité dépense davantage encore, mais cette fois c'est pour la formation et l'accompagnement des acteurs, et en récupérant par ailleurs son coût sur les dépenses de chômage.
- 74 Tout le monde s'y retrouverait : les micro-entrepreneurs potentiels qui auraient dorénavant accès au crédit, la collectivité qui enregistrerait davantage d'activités et d'emplois, et les organismes bancaires qui octroieraient davantage de crédits.
- 75 Il faut, compte tenu de l'importance des enjeux, réaliser qu'il faut cesser de mélanger deux choses, à savoir d'une part la nécessité, pour la collectivité qui y retrouve son intérêt, de mettre les populations les plus larges en état de créer et gérer une micro-entreprise, et d'autre part l'organisation de marchés efficaces ou satisfaisants de micro-crédits. Tandis que le crédit doit, si possible, couvrir ses coûts, l'accompagnement est un service public d'insertion.
- 76 La situation idéale, telle qu'elle ressort de cette analyse, est celle dans laquelle les acteurs, chacun pour son compte, restent dans leur rôle et font bien ou mieux ce qu'il y a à faire :
- — évidemment, les créateurs « feraient ce qu'il faut » pour réussir ;
 - — les organismes de crédit obtiendraient la rentabilité requise, en assurant la promotion et l'accès au crédit, dans des conditions satisfaisantes. Leurs évaluations intégreraient la récupération de nouveaux clients et l'amélioration de leur image ;
 - — la collectivité interviendrait, non dans les mécanismes de crédit (par exemple en subventionnant les taux), mais dans la prise en charge de la formation et de l'appui aux créateurs de micro-entreprises, c'est-à-dire dans les niveaux moyens de compétences des emprunteurs ;
 - — les structures de formation, qu'il s'agisse de la formation initiale ou de la formation professionnelle permanente, apporteraient leurs contributions en assurant la formation entrepreneuriale de base ;
 - — l'UNEDIC pour les chômeurs et l'ANPE pour les minima sociaux ainsi que les collectivités locales prendraient en charge la rémunération des temps de formation et d'accompagnement nécessaires, se traduisant par la suite par des baisses pratiquement équivalentes du chômage ;
 - — les structures d'appui fourniraient des prestations de service « professionnelles », gratuites au moins dans les premiers mois de la création ;
 - — l'État, enfin, jouerait pleinement son rôle en améliorant sensiblement le cadre légal et réglementaire du micro-crédit et des micro-entreprises et en soutenant les innovations sociales au même titre et autant que les innovations techniques.
- 77 Il est clair que la coopération entre les différents partenaires ne peut qu'améliorer les résultats, qu'il s'agisse de cofinancement public/privé du crédit et de l'accompagnement ou des avancées techniques obtenues en matière d'abaissement des coûts grâce à une collaboration entre les banques et les IMFs non bancaires. De même une collaboration entre les IMFs, l'université et la recherche pourrait être très fructueuse, pour mieux définir la nature du micro-crédit, bien public et bien privé, et son impact sur l'économie et la réduction des coûts sociaux.

Tableau

Pour donner une image – les chiffres ne correspondant qu'à des évaluations très grossières (22) – on peut se représenter les enjeux de la manière suivante. Le tableau, dont les chiffres sont exprimés en pourcentages, se lit comme suit :

— si on considère que la population des 100 TPE se répartit à égalité entre les (50) existantes et les (50) potentielles,

— et si on considère que :

— sur les 50 existantes : 20 n'ont guère de problèmes réels de crédit,

15 ont des problèmes récurrents,

et 15 sont en permanence à la limite de perdre leur accès au crédit.

Une partie au moins de la dernière catégorie est donc menacée de rejoindre les exclus du système de crédit. Elle devrait évidemment faire l'objet également des appuis en formation et accompagnements, dont il est question ci-dessous.

— du côté des 50 potentielles :

4 ont actuellement eu un accès aidé à des micro-crédits (dans le sens large),
6 sont susceptibles de suivre la même voie, progressivement et moyennant informations et moyens accrus

ensemble, cela ne concerne que 10 micro-entreprises (ce qui en soi est déjà énorme, mais qui ne suffit évidemment pas).

		état			progression			1 ^{re} solution			2 ^{ème} solution			3 ^{ème} solution		
TPE		A	MC	NA	A	MC	NA	A	MC	NA	A	MC	NA	A	MC	NA
existantes	50	20	15	15	20	15	15	20	15	15	20	15	15	20	15	15
potentielles	50	4			4	6		4	6		4	6		4	6	
				46			40			16	34			22	28	50
		35	4	61	35	10	55	35	21	44	35	32	33	35	65	0

pour les 40 restantes (augmentées des nouvelles exclues), le schéma développé dans le texte signifierait par exemple que :

— en l'état, 39 % des TPE ont accès au crédit, et 61 % n'y ont pas accès, colonne (1)

— avec le temps, les pourcentages pourraient devenir 50 et 40 %, colonne (2)

— moyennant (1^{re} solution) un certain nombre d'améliorations (garanties, taux, sélection, capacités), la population de celles qui sont susceptibles d'être créées progressivement (avec le temps) pourrait augmenter de quelque 6 TPE (+ 5 parmi les nouvelles exclues), ce qui est déjà considérable : 61 % auraient accès, mais 39 % n'y auraient toujours pas accès, colonne (3)

— moyennant (2^{ème} solution) des apports plus significatifs de la part des acteurs concernés (amélioration significative du cadre institutionnel, subventions, lignes de crédits privilégiées, dépenses de formation et accompagnement), une population supplémentaire de 6 TPE (+ 5 parmi les nouvelles exclues) pourrait entrer dans le jeu. On passerait à 66 % (accès) contre 33 % (nonaccès)

— Il n'en faudrait pas moins donc (3^{ème} solution) aller nettement plus loin, en particulier en termes de formation et d'accompagnement, pour arriver à étendre le micro-crédit à l'ensemble de la population des personnes démunies susceptibles de devenir des micro-entrepreneurs. Cela concerne donc un tiers des micro-entreprises, en l'occurrence potentielles.

78 Cf. in Tableau, l'appel de note²²

NOTES

1. Si les crédits totaux aux ménages sont d'un ordre de grandeur équivalent aux crédits aux entreprises non financières, les crédits à la consommation représentent 20 % de ces crédits aux ménages, la grande majorité en étant affecté à l'habitat.
2. Nous parlons ici de crédits à l'investissement ou à la production (plus généralement de crédits dits professionnels) et non de crédits à la consommation. Même s'il est entendu que le crédit à la consommation est destiné le plus souvent à des fins d'investissement dans des biens immobiliers ou d'équipement, la logique des deux types de crédit varie, dans la mesure où le crédit à l'investissement vise tout particulièrement l'activité de production (de biens et services) et où son remboursement dépend principalement de la réussite de cette activité. Mais les revenus et les possibilités de remboursement peuvent évidemment se confondre et se concurrencer.
3. On dit souvent que ce n'est pas rendre service que d'octroyer un crédit à quelqu'un qui n'est pas capable de l'utiliser adéquatement. On va parfois jusqu'à dire que donner un crédit à quelqu'un qui n'a pas la capacité de l'utiliser revient en fait à le « tuer », en raison de la charge du remboursement et des intérêts. C'est la logique de la réglementation protectrice dans le domaine du crédit à la consommation qui touche des fractions vulnérables de la population, comme l'indiquent les rapports des comités de surendettement de la Banque de France : une grande partie des personnes surendettées sont des personnes à faible revenu pour lesquelles même des crédits de faible montant peuvent faire basculer dans la situation de surendettement.

4. Il n'y a pas seulement un manque à gagner. Il y a aussi le coût d'indemnisation des chômeurs ou des sans ressources.
5. On entend par système d'appui, dans le sens le plus général, tous les systèmes permettant d'appuyer ou assister le micro-entrepreneur, en lui fournissant les divers compléments de ressources dont il peut avoir besoin : des informations, des conseils, des mises en confiance, divers services et apports de compétence, des éléments de solution, des instruments, des aides opérationnelles ou pratiques, ... etc.
6. L'étude faite, en 2002, pour la Commission européenne, sur le sujet des systèmes d'appuis aux très petites entreprises aboutit à des conclusions très décevantes, à la fois sur le recours aux systèmes d'appuis et sur l'efficacité de leurs interventions, étant entendu que cette dernière est évidemment très difficile à apprécier (pour des raisons méthodologiques évidentes).
7. Il faut noter que cet accompagnement n'existe pas dans les pays en développement où le micro-crédit finance des « pauvres actifs » et leurs activités génératrices de revenus, dans des contextes réglementaires beaucoup plus simples.
8. Qu'existent des besoins non satisfaits importants, cela paraît clair. Ne serait-ce que si l'on en juge d'après les taux de croissance des micro-crédits. Il n'est pas pour autant facile d'évaluer les demandes potentielles effectives, sans se référer aux conditions d'attributions de tels crédits.
9. La pédagogie de l'exemple est dans ce cas particulièrement efficace.
10. L'ADIE pratique des cautions multiples sur la moitié du prêt. Elles permettent de s'assurer que le client est bien connu de son entourage et pourra être soutenu en cas de difficulté, et permet de faire pression sur l'emprunteur en cas de mauvaise foi.
11. Il faut noter qu'augmenter les taux d'intérêt n'était pas possible, en France, jusqu'à la loi sur les PME de 2005, qui a levé le plafonnement des taux sur les prêts aux entreprises individuelles.
12. Il faut rappeler ici ce qui a été déjà dit précédemment de la difficulté plus grande à atteindre l'équilibre financier dans les pays industriels que dans les pays en développement, compte tenu du volume plus faible des opérations, des coûts plus élevés et de la rentabilité plus faible du capital ; compte tenu notamment de l'importance des cotisations sociales et taxations directes des micro-entreprises.
13. C'est ainsi que l'ADIE a mis au point, avec l'appui du CETELEM, un système de « scoring » qui lui permet de mieux prévenir le risque.
14. Une première avancée sur ce point a été obtenue grâce au prolongement de l'ACCRES les 2^{ème} et la 3^{ème} années (après la création) pour les revenus inférieurs au SMIC.
15. Les primes régionales aux chômeurs créateurs d'entreprise n'existent pas partout et les fonds de prêts d'honneur, qui correspondent à des quasi-fonds propres, sont souvent insuffisants.
16. L'ADIE ne gère pas moins de 1000 conventions de financement avec l'État. En Allemagne, depuis peu, la KfW verse 1 000 € par dossier de micro-crédit aux banques, auxquelles elle accorde des lignes de crédit garanties à 80 %.
17. De telles lignes de crédit privilégiées existent déjà. Les lignes de crédit des banques partenaires de l'ADIE se font déjà à des taux privilégiés (OAT + 0,30%). Dans le cadre de l'initiative européenne JEREMIE (2007-2013), il est envisagé de mettre à la disposition des IMFs différents instruments financiers : lignes de crédit, garanties, fonds propres etc. leur permettant d'étendre leur activité.
18. En fait, près de 20 % des clients de l'ADIE savent à peine lire et écrire.
19. Notamment si on les compare à la masse de la dépense passive pour l'emploi.
20. On imagine assez facilement les coopérations pouvant se développer à cet effet, au niveau local, entre les universités et écoles de commerce, les structures d'appuis, les organismes de crédits et, pourquoi pas, des réseaux de micro-entreprises. L'université de Paris X Nanterre (Formation permanente) avait développé, déjà dans les années 1970-80, une structure d'appui à la création d'entreprise qui, s'appuyant sur de telles coopérations et des apports importants en

formation et appui, fonctionnait fort bien. Sur la base de quoi, mises en confiance, les banques accordaient les crédits nécessaires.

21. Pour un ensemble de raisons, correspondant à autant de dimensions qualitatives : les difficultés de conception des « produits », les degrés requis de spécificité, les exigences de co-production, ...les services de formation et d'accompagnement comportent, entre les acteurs, des asymétries d'information considérables, qui expliquent les très grandes imperfections de ces marchés et la coexistence de produits de qualité très inégale.

22. Si on connaît les nombres de TPE existantes et possède même des évaluations de la proportion de celles qui ont des difficultés réelles avec le crédit, et si on connaît l'ampleur actuelle et le rythme de croissance des créations de micro-entrepreneurs, et si on connaît à l'autre extrémité les nombres de demandeurs d'emplois, on ne dispose d'aucune base sérieuse pour évaluer le potentiel réel des créations de micro-entreprises, y compris dans les conditions les plus optimales.

RÉSUMÉS

Le micro-crédit demeure très insuffisamment développé, alors qu'il permettrait de contribuer significativement à la solution des problèmes de nombre de personnes démunies (« exclues » du système), et par là à la réduction du chômage. C'est un véritable paradoxe. Les faits montrent pourtant que « cela marche ». Dans le cas des personnes démunies, la « relation de service inversée » entre l'emprunteur et le prêteur, est caractérisée par des asymétries d'information et des risques jugés excessifs d'anti-sélection et d'aléa moral, qui se traduisent par des échecs de marché caractérisés. Partant de là, il faut examiner les diverses possibilités alternatives de viabilisation des marchés du micro-crédit : les possibilités en matières de garanties, de taux d'intérêt, de sélection, de suivi des emprunteurs paraissent limitées, sauf à recourir à des subventions ou des lignes de crédit privilégiées. Si on veut aller plus loin et atteindre potentiellement toutes les personnes démunies qui sont des créateurs potentiels, il faut que celles-ci en acquièrent la capacité, moyennant les formations et accompagnements nécessaires. En conclusion, l'accent est mis sur la distinction nécessaire entre l'organisation efficace des marchés de micro-crédit et la formation et l'accompagnement, qui correspondent à un service public d'insertion.

Micro-credits, which would allow, to a large degree, for the solution of the problems of numerous impoverished people (excluded from the system) and thus for the reduction of unemployment, are insufficiently developed. This is a real paradox, as facts show that it works. In the case of impoverished people, the inverse service relation between lender and borrower is characterized by information asymmetries and excessive adverse selection and moral hazard risks, translating into typical market failures. The various alternative solutions for making micro-credits profitable are examined. Possibilities in terms of guarantees, interest rates, selection, monitoring of borrowers are rather limited, unless one looks for subsidies or preferential credit lines. In order to go further and to reach all the impoverished people who are potential creators, these have to acquire the necessary basic capacities, through training and support. Concluding remarks insist on the necessary distinction between the efficient organisation of micro-credit markets and the required public training and monitoring services.

INDEX

Mots-clés : Micro-crédit, micro-finance, accès au crédit, micro-entreprise, pays développés, système d'appui.

Keywords : Access to Credit, Micro-enterprise, Developed Countries, Support System.

AUTEURS

JACQUES DE BANDT

Gredeg, CNRS

MARIA NOWAK

ADIE et REM